情感释放APP

**问题描述**

1. 某市的在校大学生以及参加工作的社会人员，每天都有很多经历和感受，包括上班过程中的无奈、不满、不足以及获得的经验。也包括在校大学生的心情起伏，例如就业与考研之间的困惑，情感问题等，一般人员只是发在朋友圈或者qq空间等
2. 个人的情感变化主要展示给了周边的人，可能没有相似的经历不能给出比较正确的情感分析。缺乏感同身受
3. 现有的发表途径可能会被较多的消息刷屏，不利于消息的传播。
4. 目前网络的发展非常快速，手机也已经成为了普遍的通信工具，交流软件也发展比较完善；但这些成熟的软件尚未存在如下不足：
5. 没有做到消息的分类
6. 如果某一段时间，消息量过多，会将刚刚发布的消息刷下去。
7. 不利于有针对性的关注到情感起伏的人员的心情变化。
8. 针对此情况，特设计情感交流软件，给人们一个情感诉说的平台，在软件上可能会使人们找到知心朋友，让心灵得到寄托。

**产品愿景和商业机会**

**定位**：为踏入社会的人员以及在校大学生个情感交流的平台，让他们的心情得到释放，并且可以在其他听众那得到慰藉。让大部分人员互相理解。对于大学生，可以单独设置“记忆站”用于保存过往经历，包括聊天记录、纪念性意义的照片等，并且包含以时间为主线的记录。

**商业机会：**

* 用户群比较广泛，主要商业机会包含广告的推广，并且可以开展心灵驿站，主要靠心理咨询师主管，帮助人们解决心理情感上的问题。

**用户分析**

本情感交流网站主要包括两类用户：

在校大学生、职场人员。

* 愿望：情感能得到寄托，把自己内心的寄托以看得见的形式存放起来。
* 技术能力：手机应用软件的熟练使用，大学生大多是没有问题。
* 消费观念：可以预约心理咨询师来解开自己的心结，同时也可以开通会员来设置自己“记忆”模块的权限。

心理咨询室

* 愿望：为更多的新一代青年提供更多的安慰，减少平台的竞争性
* 优势：平台稳定，竞争压力小，面向对象范围广。

软件拥有者

* 愿望：使更多的人员的情感得到寄托，让大多数的人记忆以保留起来
* 计算机能力：可以实时保护后台数据的管理，保证每位注册者信息的安全性。
* 优势：可以进行营利，收取心理咨询室的代理费用，以及用户购买会员的费用。

**技术分析**

采用的技术架构

以基于互联网的APP应用方式提供服务。前端技术主要采用Bootstrap、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期的需求，无需额外的支持；

技术难点

后台数据库连接以及管理功能，以及平台的运行

**资源需求估计**

人员

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，吸取已有电商网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合某市青年主要的情感变化。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

学生代表：有感情倾诉的对象，并且习惯将美好事物的发展记录下来的成员；

商家代表：主要心理咨询室的相关单位；

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金集中快速完成商家扩充和宣传推广；

设备

不同类型的手机客户端；

设施

30平米以内的固定工作场地；

**风险分析**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有电商服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现相应时间及时回复 | 如果用户较多，可能用户就会要进行排队等待，另外可能多人预约同一个咨询师，造成等待 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品快速推广时，需要大量的资金，目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 |